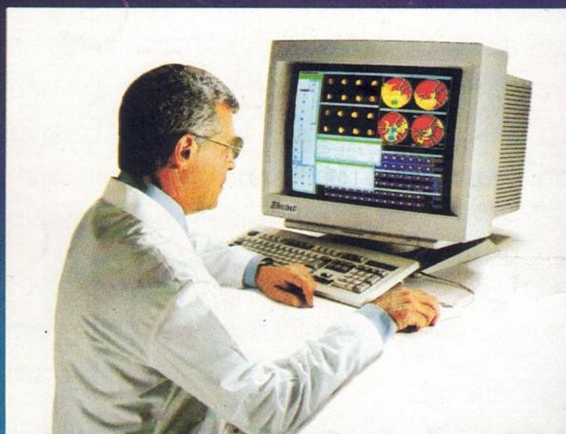
אלסינטון

בטאון עובדי אלסינט



תשרי תשנ"ב | גליון מס' 16 | ספטמבר 1991

דבר המערכת

עובד/ת יקר/ה

מונח לפנינו גיליון מס' 16, המסכם תקופה נוספת של יצירה ועשייה בחברה.

ברבעון הראשון של השנה חווינו את מלחמת המפרץ וכעת אנו מתמודדים עם בעיות חדשות, ביניהן בעיות חברתיות של המדינה, כמו בעיית קליטת העלייה.

באלסינט, אנו נוגעים בקצהו של הקרחון ומנסים לסייע במשהו לפיתרון הבעייה הלאומית, הן על־ידי מיצוי הפוטנציאל הטכנולוגי מקרב העולים וגיוס הטובים שבהם למחקר ופיתוח, והן על־ידי קיום קורסים מקצועיים בשיתוף עם משרד העבודה, כאשר חטיבת הייצור מקנה להם "חממה" לימודית ומאפשרת הכשרה מקצועית ומעשית בתחנות העבודה.

כל אלה כטיפה בים ונקווה שבעתיד הקרוב נשכיל כולנו, התעשייה והמדינה, ליצור עבור העולים מקומות תעסוקה הולמים.

בשאר התחומים בחברה הפעילויות נמשכות בקצב מהיר ולא כולן זוכות לפרסום מתאים, חלק מהן מצא דרכו למערכת ועליו תקראו בגיליון זה.

נקווה שמיציתם את בילויי הקיץ ב"רטוב" בספורטן ובפארקים שבנוה־ים ובחוף צמח. באם לא הספקתם השנה, אז צפו לטוב יותר בשנה הבאה עלינו לטובה.

בברכת קריאה נעימה ומועדים לשמחה,



המערכת

עריכה: ציפי סגל
כתיבה: אלי כהן
הפקה: אלתן תקשורת בע"מ

תמונת שער קדמי: פיתוח חדש של אלסינט – מצלמה דו־ראשית (HELIX).

תמונת שער אחורי: אלסינט זכתה בתעודת הוקרה מיוחדת מטעם "פרס ישראל" ובתעודת "יצואן מצטיין".

מבט על העניינים



אלסינט זכתה בפרס הישראלי לשיווק ע"ש הלורד זיו

אלסינט זכתה ב"פרס הישראלי לשיווק" ע"ש הלורד זיו. הפרס הוענק לנציגי החברה בטקס חגיגי שהתקיים במלון הילטון בתל-אביב, במעמד שר הביטחון, מר משה ארנס. הפרס הישראלי לשיווק מחולק זו השנה השניה מטעם הלורד זיו והתאחדות התעשיינים והוא נועד לעודד מצויינות בשיווק מוצרי יצוא.

ועדת השיפוט החליטה פה אחד להעניק תעודת הוקרה מיוחדת לאלסינט. התעודה הוענקה בטקס **ליונתן אדרת** – סגן נשיא למכירות ולצוות הפיתוח והשיווק של קו מוצרי הרפואה הגרעינית של החברה, הכולל את **דן ענבר, דן בן זאב, שאול דיוקמן, משה בן פורת, אבי שושני, אילן שרון, אהרן פרץ, איתן שחם ונתן חרמוני.**

הענקת תעודת ההוקרה המיוחדת ממקדת את הזרקורים לייחודה של אלסינט בתחום קו מוצרי הרפואה הגרעינית (APPEX LINE) והצלחתה בגיבוש ומימוש אסטרטגיה עיסקית שיווקית, שהביאה לשמירת יתרונה בתחרות מול חברות ענק כ-טושיבה, היטאצ'י, סימנס, פיליפס, ג'נרל אלקטריק ועוד.

התפיסה השיווקית העומדת בבסיס האסטרטגיה, הינה חדשנות טכנולוגית מתמשכת בשילוב יצירת יתרונות טכנולוגיים, המקדימים את המתחרים השונים. בנוסף, גילוי נאמנות מתמדת ללקוחות הוותיקים ויצירת אופציות להעשרתן, וכן "הצערתן" ועידכונן של המערכות שנרכשו על-ידם בעבר. בתפיסה זו, שומרת החברה על ביטחון לקוחותיה ואמינות מוצריה המצטיינים בביצועים ובתוחלת חיים ארוכה.

בנימוקם את ההחלטה להעניק את תעודת ההוקרה המיוחדת, מציינים השופטים עוד כי אלסינט מפתחת ומספקת מיגוון נרחב של מוצרים מתחום העונה על כל צורכי המחלקה לרפואה גרעינית, ומקשה בכך על כניסת מתחרים. קיימת תאימות מלאה בין כל מוצרי הרפואה הגרעינית של החברה, ויכולת הקמת רשתות תקשורת להעברת המידע ביניהם, גם בין אלה מהדורות הישנים. עובדה זו מקנה לכל לקוח חדש אפשרות ליהנות מנסיונם של אלפי משתמשים ומהמומחיות של העמיתים במקומות רבים בעולם, המשתמשים בציוד זהה. החברה מעודדת הקמת קבוצות משתמשים לצורך העברת הידע וקבלת משוב מהלקוחות.

תוצאת האסטרטגיה השיווקית של אלסינט הביאה אותה למעמד בכיר בחבורה המובילה בעולם בתחום ההדמייה ברדיו איזוטופים. מכירות החברה בקו מוצר זה גדלו מ-32 מיליון דולר בשנת 1987, ל-50 מיליון דולר בשנת 1990, המהווים 12-13 אחוזים מכלל השוק העולמי.

בהתחשב בשווקים החסומים בפני החברה, מגיע ממוצע נתח השוק שלה בארצות פעילותה לכדי 15-20 אחוז. בהתייחסות לקונצרנים העיסקיים בה מתחרה החברה, זהו הישג משמעותי.

תעודת הוקרה

במסגרת הפרס הישראלי לשיווק 1991

ע"ש הלורד זיו

אלסינט

צוות הפיתוח והשיווק של מערכות רפואיות באמצעות רפואה גרעינית

תעודת ההוקרה המיוחדת
ניתנת על גיבוש ומימוש אסטרטגיה עיסקית שיווקית
לשמירת יתרון תחרותי של חברה קטנה, הפועלת מול חברות ענק,
שהביאו את אלסינט למעמד בכיר בחבורה המובילה בעולם
בתחום ההדמיה ברדיו איזוטופים.

תל-אביב, יום ראשון י"ג בסיון התשנ"א, 26 במאי 1991

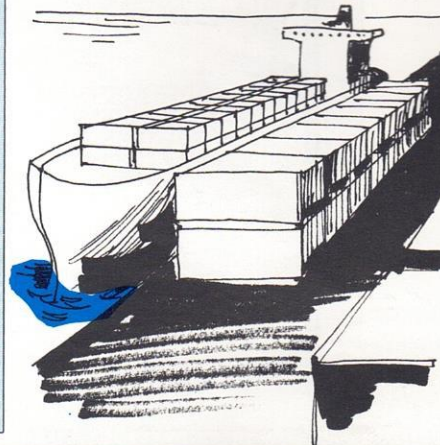
הלורד מרכוס זיו	דב לאוטמן נשיא התאחדות התעשיינים	מיכאל שטראוס יו"ר חבר השופטים

יצואן מצטיין 1990

תעודת היצואן המצטיין לשנת 1990 הוענקה לאלסינט בהוקרה על הישגיה בתחום היצוא ועל התרומה לחיזוק כלכלת המדינה. מדובר ביצוא בסכום של למעלה מ-77 מיליון דולר בשנה זו.

טקס הענקת התעודות התקיים במשכן נשיא המדינה במעמד נשיא המדינה מר חיים הרצוג, שר התמ"ס משה ניסים ונשיא התאחדות התעשיינים דב לאוטמן.

ייצגו את אלסינט בטקס – **מיקו דה־לוי, נלי גוז, יעקב קובליו, רפי בלומנטל ובני מרדכי.**





מיקו דה־לוי מקבל את התעודה בשם הנהלת החברה



נלי גוז, תכנתת עולה מרוסיה (שנה באלסינט) מקבלת את התעודה בשם עובדי החברה

מדינת ישראל
משרד התעשיה והמסחר



זאת בהוקרה לעובדי

אלסינט בע"מ

אשר זכו באות יצואן מצטיין על תרומתם להגברת יצוא מוצרי מפעלם

יצואן מצטיין
1990





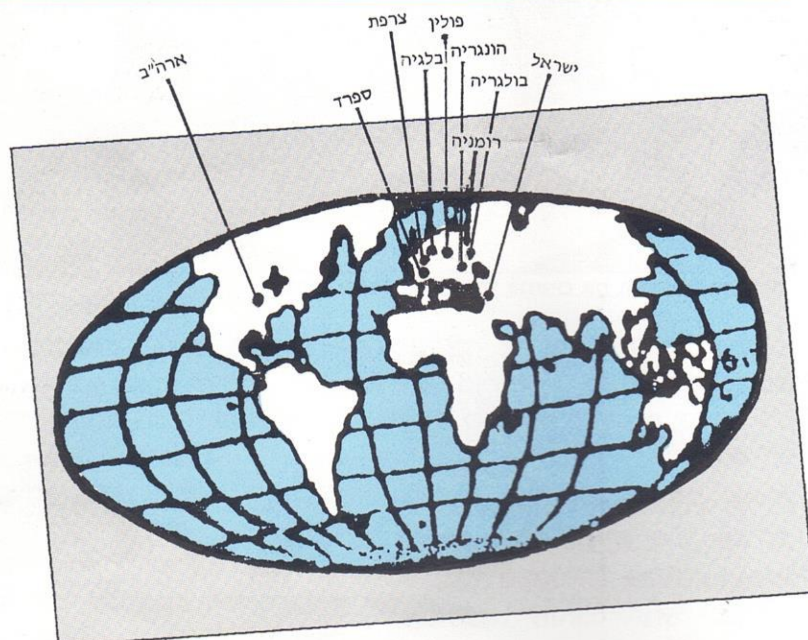
ב י ק ו ר י ם

במסגרת הפעילות הראשונית לחדירה שיווקית במדינות מזרח אירופה, התקיימו בחברה, ברבעון האחרון, הביקורים הבאים:

* הנהלת מפעל "אלמד" בהונגריה שלחה שתי נציגות שביקרו ולמדו על מוצרינו.
* נשיא האקדמיה הבולגרית למדעים.
* שר הבריאות הרומני ועימו צוות בכיר מאנשי משרדו, לקראת אפשרות שיתוף פעולה בעתיד.
* יוזמה מיוחדת היתה שליחת קבוצת עובדים מהשיווק שכללה 5 עובדים + 3 רופאים מבתי חולים שונים בארץ, לסיור המחשה והדגמה מקצועי, כולל הרצאות והסברים על־ידי הרופאים שבקבוצה, בהונגריה, צ'כיה ופולין. אל הצוות "נילווה" ציוד ההדגמה מותקן בתוך משאית, שכלל בין השאר – מערכת רפואה גרעינית, טומוגרף ממוחשב וסורק מגנטי. הצוות ערך הדגמות אינטנסיביות בכל אחת מהמדינות הנזכרות וסיורו עורר הדים נרחבים וחיוביים ביותר.

במסגרת טיפוח הקשר עם לקוחות פוטנציאלים, נערכו בחברה הביקורים הבאים:

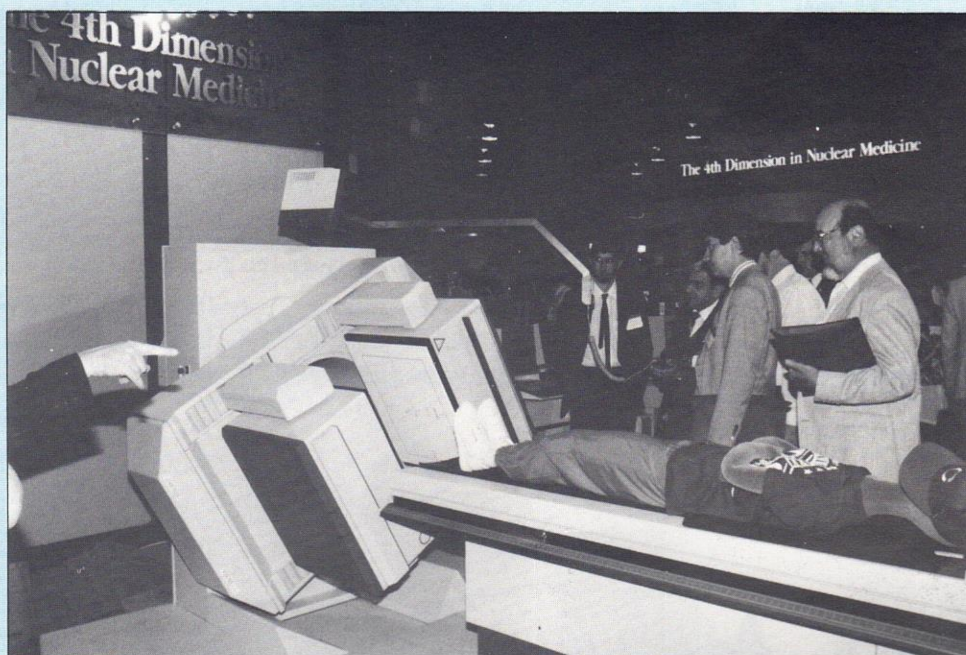
* בתום ביקור שכלל 2 רופאים מבית־חולים בפריז – (THE INSTITUTE GUSTAVE ROUSSY), סוכמה עיסקה לרכישת מע' MRI.
* קבוצת רופאים מבריסל, המייצגים שני מוסדות רפואיים שונים, בררו אפשרות רכישת מערכות CT ו–MRI.
* קבוצת רופאים מ–7 מוסדות רפואיים שונים בספרד, ביקרה לבדיקת אפשרות רכישת ציוד, הכולל גם מערכת MRI. ביצוע העיסקה יהווה פריצת דרך משמעותית לשוק הספרדי.



ביקורי גופים מקומיים:

* מנהל שירותי האספקה של משרד הבריאות הישראלי ואנשי צוותו, ערכו סיור מקיף להכרת מוצרי החברה.
* קבוצות מורים למקצועות הטכנולוגיים בבתי־ספר תיכוניים.
* ביקורי בעלי עסקים מארה"ב, שהקשר עמם אורגן על־ידי המגבית היהודית.

כנס רפואה גרעינית באוהיו



מבקרי התערוכה באוהיו בוחנים את המצלמה הדו־ראשית של אלסינט

בחודש יוני האחרון התקיים באוהיו (סינסנטי) הכנס השנתי לרפואה גרעינית.

בנוסף להרצאות ולדיונים, היה זה גם אירוע תקשורתי וחגיגה מקצועית של משפחת מומחים קטנה, בו כולם ראו את כולם, וכך גם נוצרו – "בורסות הזדמנויות" שונות והתקשרויות עם יצרני ביניים.

ראוי לזכור שהכנס מהווה "חלון ראווה להצגת התוצרת", לכל אותם יצרנים העוסקים בתחום. יתרה מזאת, לכנס באים מכל העולם, מקבלי ההחלטות של האירגונים השונים, מנהלי בתי חולים ורופאים, ובקיצור – כל שמנה וסלתה של הקשורים לנושא. מכאן ברור, שלהצגת מוצרי אלסינט בתערוכה, חשיבות מירבית. ואכן, לקראת כל תערוכה מתארגנת אלסינט כך, שתוכל לחשוף ולהציג את פיתוחיה החדשים בתערוכה הטכנית המתקיימת במסגרת הכנס.

בתערוכה הציגה אלסינט את מוצריה הידועים ושלושה מוצרים חדשים:

1. מצלמת HELIX המכוונת לרובד השוק העליון, שגם פתוח רעיונית לחידושים הטכנולוגיים ואף מצפה להם.
2. מצלמה עם ראש אחד – APEX–SP6–HR, בעלת כושר הפרדה גבוה ביותר.
3. מצלמה ניידת בעלת ראש עגול, בה שולב המחשב המהיר – SP.

HELIX – מצלמה דו־ראשית

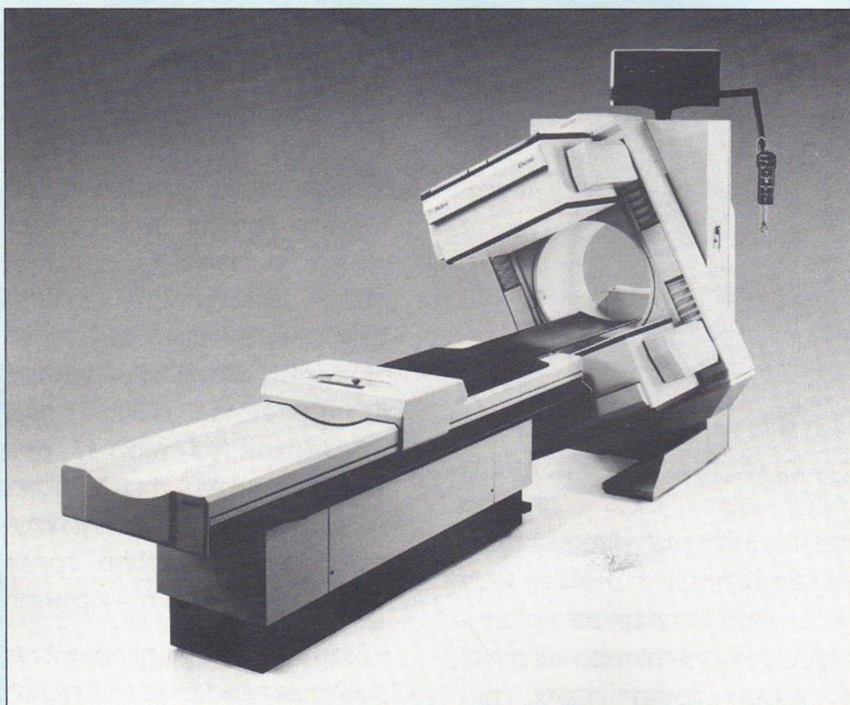
מאת אלי כהן

קורה לא אחת, שדרישות הלקוחות הן שמזרזות את הפיתוחים הטכנולוגיים. דוגמא לכך היא המצלמה הדו־ראשית. לפני למעלה משנה, יצאה אלסינט בהכרזה על פיתוח המצלמה הדו־ראשית. לדברי מנהל הפרויקט - **נתן חרמוני** , שמה של אלסינט באיכות מוצריה ידוע בעולם, ולראיה, מיד לאחר ההכרזה התקבלו בחברה שלוש הזמנות, עוד בטרם היה הצוות המפתח בשלב התיכנון...

כתוצאה מההתחייבות והביקוש למערכות אלו, התחיל צוות תחום פיתוח רפואה גרעינית ביולי 1990 בפיתוח מזורז של המערכת החדשה. מרכיבים, כטבעות החלקה מיכניות ואופטיות הינם פיתוחים חדשים של אלסינט ועליהם אף נרשם פטנט. פיתוח טבעות ההחלקה, מיכניות ואופטיות, הפך את ה־HELIX למערכת מיוחדת וייחודית בתחומה.

טבעות ההחלקה (SLIP RINGS) ב־HELIX, מאפשרות לרופאים לבצע יישומים קליניים חדשניים, ביניהם היכולת לקבל צילום תמונה בחתך (ולא מישורי כנהוג), כבר מהרגע הראשון של הצילום. במצלמות של המתחרים, נהוג "לגמור סיבוב" ב־20 דקות, ושלב עיבוד הנתונים מצריך 10 דקות נוספות, סה"כ תהליך הנמשך שלושים דקות לעומת זאת, במערכת אלסינט, יכול הרופא **בכל שלב ושלב** לקבל את מבוקשו ולראות כיצד החתך מתמלא בנתונים. הוא אינו חייב להמתין עד לסופו של התהליך, כפי שקורה במערכות המתחרים.

יתרון נוסף - חיסכון בזמן, השווה כידוע כסף. מהירות המערכת שלנו



מאפשרת סריקת גופו של הפציינט גם כאשר מזריקים לו חומרים רדיו־אקטיביים חדשניים השוהים בגופו זמן מינימלי.

בנוסף, קורה שבעת הצילום, הפציינט זז לפתע. במערכת אלסינט אין לתזוזה הפתאומית השפעה על איכות התמונה. המערכת של אלסינט אוספת מידע בצורה מיוחדת (בכל 15 שניות המחשב עושה "סיבוב" בן 360 מעלות ויוצר חתך), לעומת המתחרים האוספים אותה כמות מידע בסיבוב אחד. לפיכך, תזוזת החולה בסיבוב אחד מתוך רבים אינה מהותית וניתן לוותר על המידע בקטע של התזוזה, מבלי לוותר על איכות התמונה. אצל המתחרים, לא פעם, לאחר 20 דקות של צילום ו־10 דקות נוספות של עיבוד המידע, מתברר שהתמונות שהתקבלו אינן באיכות טובה, ועליהם לחזור על כל התהליך מחדש. לעומת זאת, כמות המידע המתקבל ב־HELIX רב, ומספק לרופא את כל שנדרש לו. כמו כן, איסוף המידע בכל 15 שניות, מאפשר לראות את הדינמיקה של החומר הרדיו־אקטיבי המוזרק לגוף הפציינט, בצורה תלת מימדית. דינמיקה זו נותנת מימד רביעי והוא - מימד הזמן. יתרון נוסף המושג באמצעות טבעות ההחלקה הינו סריקה סיבובית רציפה, בשילוב סריקה קווית של הגוף, המאפשרת קבלה של תמונה תלת־מימדית של כל גוף החולה.

הצלחה זו, הינה שלב נוסף ביכולתה של אלסינט להמשיך ולהוביל בחזית הטכנולוגית, וכולנו שותפים לגאווה זו.

חטיבת תחזוקה

הדרכת אנשי שירות לקוחות חו"ל

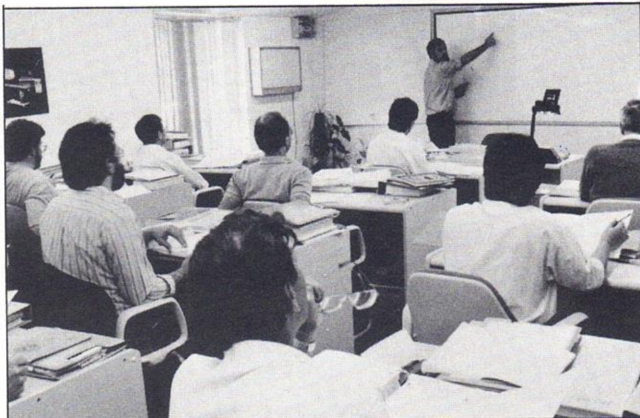
מאת אלי כהן

המערכות הרפואיות המיוצרות באלסינט נמכרות בכל רחבי תבל. מנקודה זו מתחיל פרק מתמשך של קשר בין אנשי השירות בחו"ל לבין חטיבת התחזוקה בחיפה. קשר זה בא לידי ביטוי בהדרכה מקצועית הניתנת לאנשי השירות של לקוחות החברה, שבארצותיהם מותקן הציוד. כל איש שירות עובר בממוצע אחת לשלוש שנים קורס אחד לפחות. תרומה נכבדת בשמירת הקשר בין אנשי השירות בחו"ל לחברה בישראל, טיפוחו ועידודו, יש לזקוף לזכותה של מנהלת מחלקת הדרכה בחטיבת התחזוקה – **חיה קובץ.**

פעילות מחלקת ההדרכה מתוכננת למעשה לשנה מראש ומתייחסת לחגים ולחופשות הנהוגים, הן בחו"ל והן בארץ. בצורה זו יכולות חברות הבת לתכנן את פעילותן השוטפת ולמנוע פגיעה בתיפקוד המערכת בעת הימצאות הטכנאי בקורס השתלמות בישראל.

על אופיים של הקורסים ומהותם מסבירה חיה:

"כל טכנאי המגיע להשתלמות חייב למצוא לעצמו מחליף מתאים. כדי לקצר עד כמה שניתן את תקופת העדרותו ממקום עבודתו, אנו מקפידים על קיום קורסים אינטנסיביים (מבוקר עד ערב) לתקופת זמן הנעה בין שבועיים לחמישה שבועות, בהתאם לחומר הנלמד ורמתו". לדבריה, מזכירות קבוצות התלמידים המגיעות לקורסים השונים, את "מגדל בבל" – "אילוץ שיש להתחשב בו", היא מדגישה. ב"עבודה המעשית", מחולקת כל קבוצה לזוגות, שיטה שהוכחה כמקילה על המשתלמים את לימוד החומר התיאורטי ועוזרת במתן פתרונות מעשיים ל"תקלות" המבויימות, הנשתלות לצורך למידה במערכת ההדגמה. בסיום כל קורס עוברים המשתלמים מבחן, והעומדים בדרישות הקורס, מקבלים תעודות.



אנשי שירות לקוחות חו"ל בחדר ההדרכה

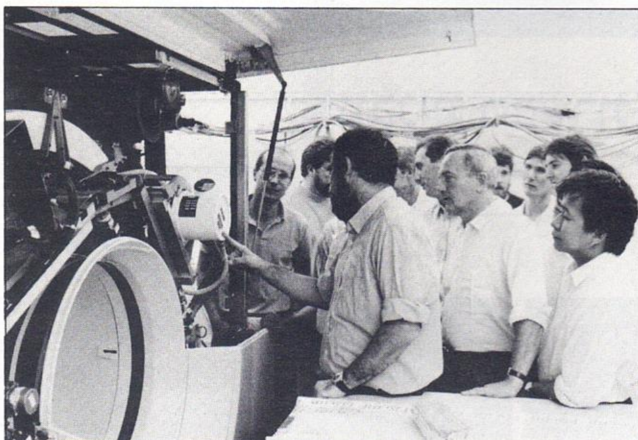
באחריות חטיבת התחזוקה של אלסינט, למצוא מענה הולם לכל בעיה המתעוררת בציוד החברה באתרים השונים בעולם. לכן, מייחסת החטיבה חשיבות רבה לקורסים ונותנת להם גיבוי הולם. כל איש שירות שעומד להגיע לקורס, מקבל, כפעולה מקדימה טרם הגיעו לקורס בישראל, מערכת לומדה עצמית, המקנה לו מידע ורקע חשוב המסייעים לו רבות במהלך הקורס בארץ.

פעילות ההכנה לקורס כוללת גם שליחת טופסי רישום לאתרים השונים, ניתוח התשובות המתקבלות והתאמת המיבנה החברתי של כל קבוצה וזאת, במטרה למצוא את המכנים המשותפים של אנשי הקבוצה, ולהבטיח בכך את הצלחתו המירבית של כל קורס וקורס. תפוסתם המלאה של הקורסים (למעט בזמן מלחמת המפרץ...) מעידה על הצלחת כל השותפים במלאכת התיכנון והעשייה.

ראויים לציון מיוחד ה"מנחים" הבאים מקרב כל הגופים והחטיבות בחברה, הידועים במומחיותם – כל אחד בתחומו הוא. לכל קורס יש מנהל טכני. באחריות המקצועית נושאים מנהלי התחומים בתחזוקה. ככלל, לתוכנית ההדרכה ניתנת תמיכה וגיבוי מקרב כל המנהלים בחטיבות ובמיוחד מחטיבת ההנדסה. במהלך הלימודים ראשי

כל תלמיד להעלות לדיון בעיות מקצועיות אישיות המטרידות אותו, ולקבל תשובות והדגמות בקורס עצמו (שיעור פרטי למופת !). בעיקרון, מטרת הקורסים לצייד את אנשי השירות בידע ובכלים שיאפשרו להם להתמודד עם הבעיות בהן הם עלולים להיתקל בעבודתם "בשדה".

חיה מצביעה על היבטים נוספים, והיא מסבירה: "בפני אנשי השירות מחו"ל, שחלקם מגיע לישראל בפעם הראשונה - מצטיירת ישראל כמקום מסוכן שלא רצוי לשהות בו. לחלק אחר יש מידע מועט מאוד על חברת אלסינט. לכן, לנו באלסינט, חשוב, שזמן שהותם בקורס ינוצל גם לקבלת מידע רחב ועדכני על מיבנה החברה, מיגוון מוצריה ולעריכת סיור במיתקניה השונים של החברה, וזאת במטרה להביא לביסוס והעמקת הקשר שלהם עם אלסינט - חברת האם האחראית לפיתוח וייצור המערכות".


הדרכה ליד מערכת CT

"כמובן", מוסיפה חיה, "אנו מייחסים חשיבות רבה לכך שאנשי השירות יכירו אותנו לא רק דרך כלי התקשורת בארצותיהם, אלא בקשר הבלתי אמצעי על-ידי הימצאות במקום וראייה, במו עיניהם, את הבעיות הכלכליות והביטחוניות הייחודיות לנו".

וכך, באנרגטיות ובחום האופייניים לה, מקבלת חיה את פניה של כל קבוצה ומטפלת בה אישית, בקבלת פנים חמה במלון בו הם מתאכסנים, כאשר לכל אחד מהם ממתין בחדרו מכתב ברכה אישי וערכה הכוללת בין השאר - מידע כללי, מפת חיפה ומפה ושל מת"ם, תג אורח שמי ועוד. בערב היום השני לבואם מתקיים לכבודם קוקטיל גיבוש וארוחה חגיגית במלון, בהשתתפותם של חלק מהמדריכים הנוטלים חלק בלימוד הקורסים, ואף מאורגן להם טיול בן יומיים (בסוף השבוע) לאתרים מרכזיים (וסימליים, למשל: כאתר מצדה), בארץ. בחדר ההדרכה באלסינט, בשולחנו של כל משתתף יש אוגדנים, המרכזים בתוכם את כל חומר הלימוד שיועבר בהרצאות. שפת הלימוד היא אנגלית. אם תלמיד כלשהו אינו שולט בשפה זו, ניתן לו סיוע מיוחד.

מתוך שיחה אישית עם מספר אנשי שירות המשתתפים בקורס CT 2400 ELITE/2000 SPRINT, שנערך לאחרונה, הזדמן לי לשמוע, ממקור ראשון, את הערכתם הרבה של המשתלמים על האירגון המופתי על כלל היבטיו, מקצוענות המנחים עובדי אלסינט ורמת החומר המועבר. כולם ציינו לשבח את התייחסותה הרצינית של אלסינט לנושא ההשתלמות - בהשוואה למפעלים אחרים בחו"ל, את חדר ההדרכה המטופח והנעים, התורם לא במעט את חלקו לאווירה הנעימה, ואת טיפולה המסור והדואג של חיה.

לסיכום, אצטט משפט שאמר JOHN WILLIAMS מחברת הבת בארה"ב, שהצליח בזמן שהותו בארץ לקלוט כמה מילים בעברית: "טוב ונעים לי כאן וזהו הקורס השלישי שלי פה. גם מהשהות בישראל אני נהנה, ובכלל, YOU KNOW, אני מרגיש - על הכיפאק !"


ליד המנורה ברחבת הכנסת בירושלים

תוכנית הכשרת מנהלים

מאת אלי כהן



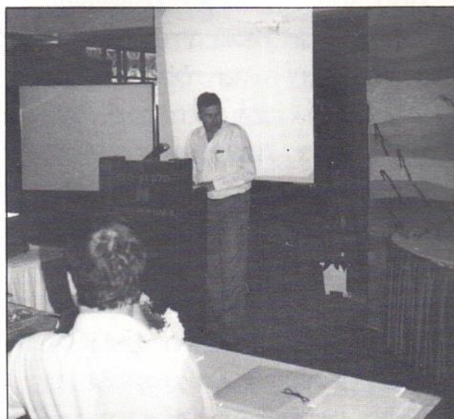
שמואל פרג, נשיא החברה



מבט כללי על המשתתפים בכנס

הניהול הוא המכשיר באמצעותו מוציאה כל חברה עיסקית את התוכניות מהכח אל הפועל. לפיכך, יהיה זה נכון לומר שניהול אפקטיבי אמור להביא לתוצאות שתכליתן – השגת יעדי החברה.

לשם השגת יעדים אלה נזקקת אלסינט לצוות ניהולי מוכשר ומיומן. כפועל יוצא מדברים אלה, מכירה החברה בעובדים מוכשרים ומכוונת אותם לתפקידי ניהול, וכך, אנשי מקצוע מעולים "מחליפים כובע" ומגיעים לתפקידי ניהול. עם זאת, הניהול היא תורה בפני עצמה, המצריכה מיומנויות וידע ספציפי. תוכנית הכשרת מנהלים אותה מקיימת אלסינט, באה לענות על מיכלול הצרכים של החברה. סיוע רב ניתן לתוכנית מכל הרמות והדרגים בחברה, החל בנשיא והנהלת החברה הבכירה, מנהלי חטיבות/אגפים ועוד, שסייעו בהגדרת הצרכים – מנקודת מבט כצרכנים. התוכנית יצאה לדרך לפני כרבעון ועל הכנתה שקדו אנשי מחלקת משאבי אנוש באגף כח־אדם.



שאול דיוקמן, מנהל חטיבות הייצור והתחזוקה

במסגרת סיכום שנת העבודה התקיים בחודש אפריל 1991 כנס במלון "נוף" בחיפה, מסגרתו הוצגו תוכניות ויעדי החברה העתידיים. כנס זה פתח את תוכנית הכשרת מנהלים והשתתפו בו כל המנהלים בחברה. מטרתו העיקרית של הכנס היתה שיתוף כלל הנוכחים ביעדי ובמטרות החברה, ובמהלכו הביעה ההנהלה את ה"אני מאמין" שלה בנושא מירקם יחסי העבודה בחברה ושיתוף ציבור המנהלים המנהלים במדיניות ואסטרטגיית החברה.

פתח את הכנס נשיא החברה בסקרו את פעילות אלסינט בשנה שהסתיימה, ובהצגת התוכניות לשנה החדשה. המישנה לנשיא סקר את מאזן החברה לשנת 1990. לאחר מכן, זה אחר זה, סקרו ששת ראשי אגפים/מנהלי חטיבות את פעילות חטיבותיהם בשנה האחרונה. ראש אגף כח־אדם הציג את תוכנית הכשרת מנהלים לשנת 1991.

יעדי הכשרת המנהלים

* הכרה יסודית של יעדי החברה, מדיניותה ותחומי פעילותה.
* הקניית כלים ניהוליים לתחומי הפעולה של כל מנהל ומנהל.
* עידוד היוזמה, חדשנות ויצירתיות.
* הרחבת אופקים והעשרת ידע.
* גיבוש הצוות הניהולי והכרות עם העמיתים בכלל גופי החברה.

◄


אריאל לנדאו, מישנה לנשיא (דאז)


ד"ר יהודה לנדו, ראש אגף א"א (דאז)

שיטת מערך ההשתלמות:

חולקה חוברת למנהלים, המפרטת את תוכנית הכשרת מנהלים לשנת 1991. התוכנית, המחולקת לרבעונים, מתייחסת למיגוון תחומי הפעילות השונים של החברה, כולל שמות ההשתלמויות המוצעות, מטרתן, תוכן ההרצאות, שיטת ההרצאות וקודי ההשתלמות.

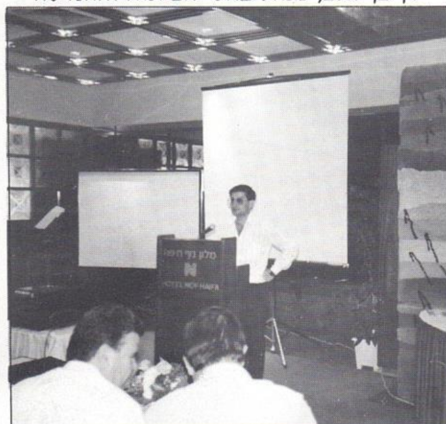
ההשתלמויות למנהלים מבוססות על מערך רב־שנתי ומתייחסת לתחומי הניהול השונים, כגון: ניהול הייצור, השיווק, הפיתוח, פיננסי, משאבי אנוש וכן טכניקות ניהול ופעילויות העשרה. כל מנהל יבחר בתוכנית הכשרה הרלבנטית המועדפת עבורו. המגמה לחשוף את המנהל למיגוון הנושאים המתייחסים לכלל התחומים הניהוליים והתאמתם לצרכים הנגזרים לתפקידו ולעבודתו.

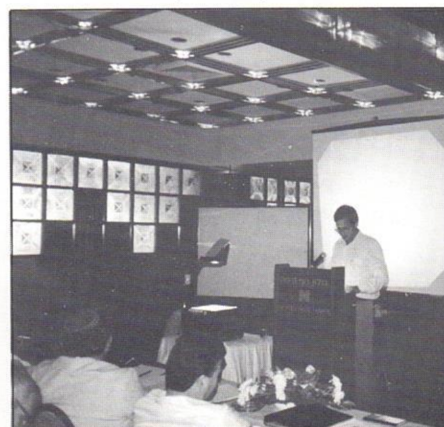
בין המשתתפים הועברו שאלונים המתייחסים לקורסים שנערכו ברבעון האחרון. הלקחים והמסקנות המיושמים בפרק זמן קצר, מסייעים בשיפור רלבנטיות הקורס ובהעלאת שביעות הרצון של המשתתפים.


דן ענבר, ראש אגף שיווק


דן בן־זאב, מנהל בחט' הפיתוח וההנדסה


אבי שושני, נציג אגף מכירות


ישראל ברמן, מנחה האירוע


קובי ציטר, ראש אגף כח־אדם

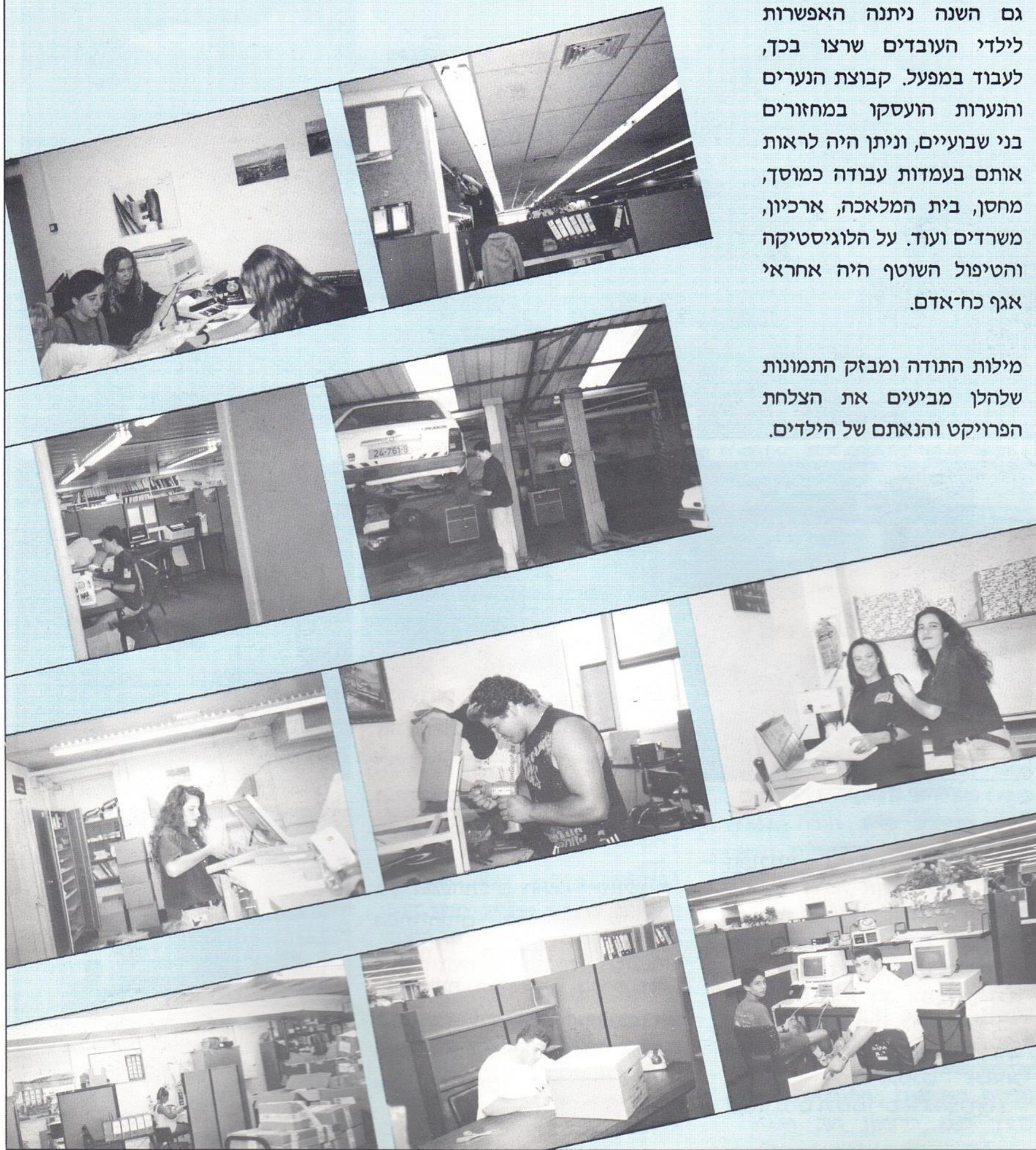
סיכום

התוכנית נמצאת אומנם רק בתחילת דרכה, אך ההיענות הרבה משמשת אינדיקציה חיובית להתייחסות המנהלים בחברה אליה. לעיתים הביקוש לקורסים מסויימים הוא רב במיוחד, ולא ניתן להיענות בחיוב לכולם. לפיכך, מופנה חלק מהבקשות לרבעונים אחרים. ניתן לסכם ולאחל למארגנים וללומדים - בהצלחה !

העסקת ילדי העובדים בחופשת הקיץ

גם השנה ניתנה האפשרות לילדי העובדים שרצו בכך, לעבוד במפעל. קבוצת הנערים והנערות הועסקו במחזורים בני שבועיים, וניתן היה לראות אותם בעמדות עבודה כמוסך, מחסן, בית המלאכה, ארכיון, משרדים ועוד. על הלוגיסטיקה והטיפול השוטף היה אחראי אגף כח־אדם.

מילות התודה ומבזק התמונות שלהלן מביעים את הצלחת הפרויקט והנאתם של הילדים.

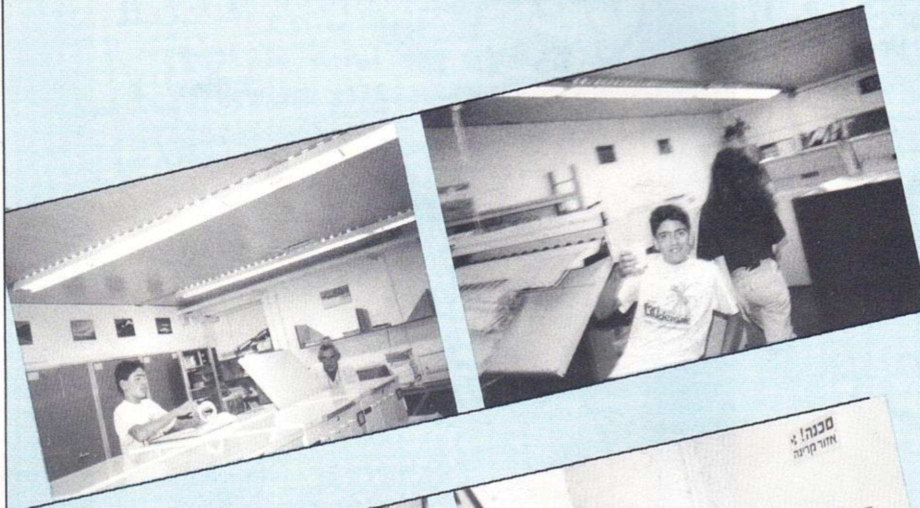


כותבת בלה גרינברג:

במשך תקופה בת עשרה ימים
עשינו באלסינט כייף חיים
בבוקר השכמנו
לעבודה הגענו
ורוב הזמן עבדנו
"הבוסים" היו מאד נחמדים
למרות שהברזנו להם לפעמים
כך עברו שבועיים תמימים
בהם רכשנו נסיון וחברים
וביום החמישי את הצ'ק קיבלנו
ובעושר ואושר הביתה נסענו.

על כל זאת אנו מודים לאלסינט
ולכל העובדים
נהנינו כאן מאד, ואנו מקווים
שגם אתם הפקתם תועלת
מעבודתנו
וכן, שניפגש בשנה הבאה!

תודה רבה בשם כל הילדים.









מאיה איבקר (בתו של אליס, בת 17.5), מספרת:

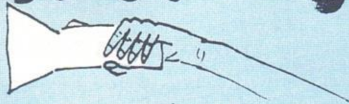
"אני עובדת במשרד כח־אדם ומבצעת תיוקים, צילומים ושליחויות. יום העבודה הוא כמו של המבוגרים, אך לנו הילדים אין עומס רב. התיידדתי עם ילדים אחרים ואנו אוכלים צהרים ביחד ומאד מגובשים. את הכסף שארוויח בכוונתי לשמור להוצאת רשיון נהיגה בתקופה הקרובה.

לדעתי הפרויקט הזה מעולה והתנאים טובים מאד. אני מרוצה ומוסרת תודתי להנהלת אלסינט".

וכך רואות טל אבניאל וקרן אגם – את פני אלסינט

מאיר את פני אלסינט

מוריס אורנה יוסי רחל רן











16.7

- רציני, עדיף להיות כבר פה מלהיות בבית,
אנשים עלא-כפאק
- ואפילו כשיש לחץ נהדר...

17.7

- די, בואי ננוח.
אין מה להגיד: קצת קשה.
- אני מחכה לדפוק שיחה
מקסימום אגיד שאני מדברת לאמא

23.7

זהו, תאמיני לי סבבה פה
חופשי טלפונים, צחוקים,
צילומים, צמודים,
סתלבט משגע.
ח'ח'ח'... זוכרת אותנו לפני שבוע..
דפוקות..

25.7

יא, היום האחרון.
עצוב.
אתגעגע בטוח, זה יהיה חסר קשה.
את יודעת מה, כבר שו אירגבת לי לשער: "רוצי שמותיק מחכה לך מעונה אלף עבודות..." מורים!!

ותודה מיוחדת לכולם – הייתם שגעון!

בברכה הציירת והכתבות: טל אבניאל וקרן אלגם.

מ כ ת ב י ם

יש להמשיך להביט קדימה ולהיות מצויינים בכל תחומי הפעילות של אלסינט על מנת להמשיך את תנופת ההצלחה

דברים אלה כתב אריאל לנדאו, מישנה לנשיא, במכתב פרידה לרגל עזיבתו את החברה, וכך הוא כותב:

לחברי באלסינט,
שש וחצי שנים נשאתי עימכם בעול שיקומה של אלסינט. ניסיתי, כפי שכולנו עשינו, לתרום את חלקי כמיטב יכולתי.

ניתן להעיף מבט לאחור בגאווה רבה על שעשינו בשנים האחרונות, אולם לא תמיד יש פנאי לכך. יש להמשיך להביט קדימה, ולהיות מצויינים בכל תחומי הפעילות של אלסינט, על מנת להמשיך את תנופת ההצלחה, ולמעשה, על מנת לשרוד.

על-פי הכרתי - חברה עיסקית היא עובדיה, לקוחותיה, בעלי המניות שלה, ספקיה השונים, ואפילו הסביבה בה היא חיה ופועלת. ניסיתי ליישם הכרה זו בכל מעשי באלסינט.

אני עוזב את אלסינט היום בהכרה כי תרמתי ככל יכולתי לשיקומה, בידיעה כי חותם-מעט של תרומה זו קיים בחברה, ובתקווה כי אלסינט תמשיך לפרוח ולשגשג, אמנם תוך מאמצים תמידיים - אולם בתמורה מלאה לכל מיגזריה.

תודה על שסיפקתם לי משפחה אנושית חמה ומעניינת לעבוד בה.

בברכה,

אריאל לנדאו, מישנה לנשיא

עבודת חניכים באלסינט מעלות

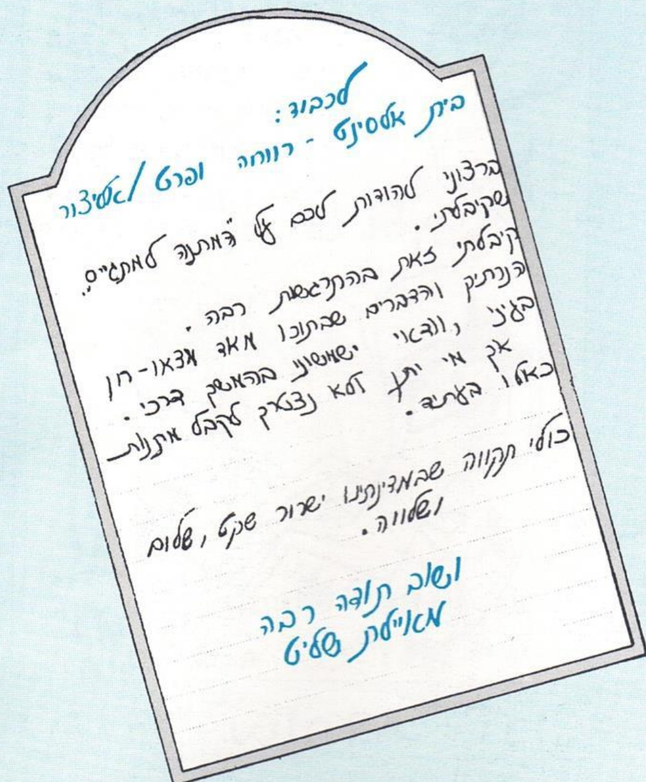
מובא כאן נוסח מכתב תודה שנשלח ליוסי גל, מנהל כח־אדם, חטיבת הייצור, שנתקבל ממנו"פ (מרכזי נוער ופנימיות):

"עם סיום עבודת חניכות מנו"פ במפעלכם ברצוני להודות לך בשמי ובשם החניכות על שיתוף הפעולה והנכונות להעסיקם. מי יתן וירבו מפעלים כמותכם באיזור אשר מוכנים להושיט יד ולתרום בשיקום, עזרה והכשרה מקצועית של הנערות.

ברצוני למסור דרכך תודה מיוחדת ל**ראובן** ו**חנה** אשר תרמו ממרצם וזמנם למען הנערות".

יישר כח לכולכם !

בברכה ובתודה,
רענן שמלצר



לכבוד:
בית אלסינט - רווחה ופרט

ברצוני להודות לכם על "מתנה למתגייס" שקיבלתי.
קיבלתי זאת בהתרגשות רבה.
הנתינה והדברים שבתוכו מאוד מצאו חן בעיני, ובודאי ישמשוני בהמשך דרכי.
אך מי יתן ולא נצטרך לקבל מתנות כאלו בעתיד.
כולי תקווה שבמדינתנו ישרור שקט, שלום ושלווה.

ושוב תודה רבה

הכשרת עולים חדשים לעבודת אלקטרוניקה בייצור

מאת אלי כהן

במהלך החודשים פברואר – יוני 1991 התקיים באלסינט קורס הכשרה לעולים חדשים כעובדי אלקטרוניקה בייצור. הקורס שנערך מטעם משרד העבודה, נמשך 750 שעות והשתתפו בו 12 עולים/ות שעלו לישראל בשנה האחרונה (וחיילת משוחררת אחת), שבהעדר תעסוקה במקצועם, הסכימו לעבור הסבה מקצועית.

הקורס הגיע למימוש בעזרתו של **יעקב טולדנו**, שייצג את משרד העבודה, וחיפש מפעלים שיאפשרו לתלמידים להשתמש במיתקניהם בעבודה המעשית. אלסינט נתנה חסותה לנושא לאחר שהתברר לה כי קיומו של הקורס מוטל בספק אם לא יערך באלסינט. המסגרת גובשה בשיתוף עם הנהלת חטיבת הייצור ואגף כח־אדם. מסביר **יוסי גל:** "האיכפתיות שלנו נבעה מציונות לשמה, ללא כל יומרה. ראינו לעצמנו חובה לסייע במימוש הרעיון, שאילולי כן – היה נגנז".

תוכנית ההדרכה כללה לימודים תיאורטיים, כגון: אולפן לשפה העברית, אנגלית טכנית, יסודות חשמל ואלקטרוניקה, תקני עבודה, שרטוט מיכני ועוד. במסגרת הלימוד המעשי התנסו התלמידים בהרכבות מע"מ, חיוט וזיווד, הרכבות אלקטרומיכניות וזיווד מיכני.

המשתתפים קיבלו סיוע ככל שנדרש, והתכבדו בארוחות צהריים בתקופה הקורס – תרומה צנועה נוספת של אלסינט. בסיום הקורס, ביוני 1991, העניק אגף כח־אדם ערכה אישית למשתתפים. הערכה כללה: מסמך מפורט על מהלך ותוכן הלימודים, כולל ההתמחות המקצועית הספציפית של כל אחד מהם. בנוסף, הכילה הערכה הפניות למקומות עבודה פוטנציאליים, שתואם עימם מראש כי בוגרי הקורס יופנו אליהם וכן, הפניות לחברות השמת כח־אדם.

בתום הקורס נערך טקס חגיגי לחניכים הטריים, לצוות המורים ולאנשי המפעל שליוו את המשתתפים. על אף קשיי השפה וההתרגשות הרבה, מילות התודה שלהם נבעו מכל הלב.

הצלחת הקורס, וקבלת היזון חוזר באמצעות הידע על קליטתם המוצלחת של חלק מהבוגרים במקומות עבודה במקצועם החדש, משמשת לאלסינט מנוף חיובי לפתיחתו של מחזור נוסף, שנמצא בימים אלה בעיצומו.



קליטת אנשי פיתוח/מדענים בחברה פרויקט הסטג'רים

בשקט ובצנעה מסייעת אלסינט בנושא קליטת העלייה. החברה שמחה לקלוט עולים ולשלבם במסגרות פעילותה לאחר שעברו את תהליכי המיון והקבלה המקובלים.

למעשה, מזה תקופה ארוכה, נקלטים בחברה - בחיפה ובמעלות, עולים בתחומי תעסוקה שונים.

לאחרונה, הוחלט לבצע פרויקט נסיוני, המכונה - "פרויקט הסטג'רים". במסגרת הפרויקט הוקצו בחטיבת הפיתוח וההנדסה 12 משרות לאנשי פיתוח-מדענים מקרב עולים מברית המועצות, שהם אקדמאים מתחומי ההנדסה והפיסיקה.

קדמה לפרויקט עבודת הכנה, שבוצעה באגף כח-אדם באחריותו של **ישראל ברמן**.

בשלב הראשון הוקמה מערכת מיון, שהוסבה ותורגמה לשפה הרוסית, וכללה בין השאר שאלון, המתייחס למקצועות הנדסיים הרלבנטיים לצורכי החברה, כגון: מכונות, אלקטרוניקה, מחשבים ופיסיקה.

השאלון לכל תחום ותחום הוכן על-ידי מומחה מקצועי, שהשפה הרוסית שגורה בפיו, וכלל, מלבד שאלות על רקע אישי, גם שאלות לגבי התמחויות מקצועיות, ידע בשפות תוכנה, פרטים על תיפקוד המועמד בעבר - אם היה מנהל בתעשייה או באקדמיה, או שהיה איש ביצוע, סוג ומהות הציוד בו השתמש ועוד.

את פעילות ההפניות וההתאמות בין הצרכים בשטח, דרישות הממונים וכישורי המועמדים ריכזה ראש מדור גיוס לשעבר - **איסנה ראודניץ** - שהיא עצמה "עולה ותיקה" מברית המועצות.

צוות מאלסינט ניתח את הטפסים ובחר מתוכם את המועמדים הטובים לצרכיו. המועמדים עברו מיבדקים פסיכוטכניים ומעשיים, בהתאם לתחום עיסוקם הספציפי.

בנוסף לרצון לתרום ולסייע בקליטת העלייה, רואים באלסינט את הפרויקט גם מההיבט הכלכלי-מקצועי - זיהוי הפוטנציאל המקצועי הטוב ביותר שיענה לצורכי החברה. וככל שתגדל הצלחתו, תהא זו ברכה משולבת בשמחה לכל הגורמים הנוגעים בדבר.



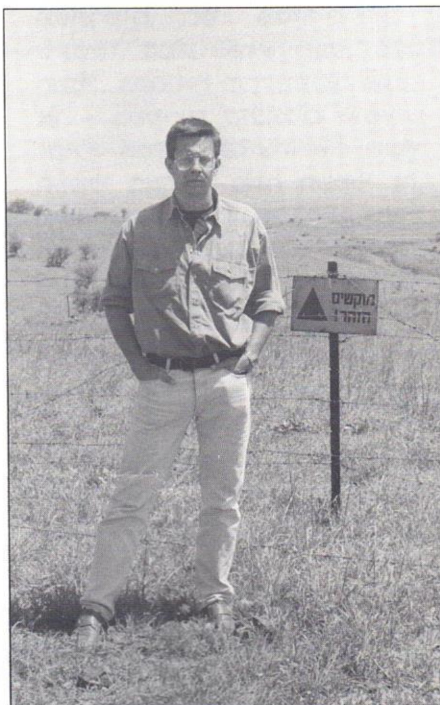
סיפורו של מיכאל לובוביקוב - "עולה ותיק"

מבין העולים שנקלטו בחברה, בחרנו להציג "עולה ותיק" - את **מיכאל לובוביקוב** שעלה ארצה ב-1988 עם משפחתו, והחל עבודתו בחברה ב-1989.

עם הגיעם ארצה, שוכנה המשפחה במרכז קליטה בחיפה, בו שהו כשנתיים. את השפה העברית למד מיכאל באולפן לסטודנטים עת התקבל ללימודי ארכיטקטורה בטכניון והשלים את לימודי התואר הראשון. כיום הוא ממשיך את לימודיו לתואר השני ובמקביל, עובד באלסינט במשרה חלקית, בתפקיד מאייר במחלקת השיווק. על המשרה שמע באקראי והחליט להגיש מועמדותו. לאחר ראיון ו"מבחן" זכה במשרה זו.

עבודתו של מיכאל מאופיינת בדינמיות ויצירתיות רבה. עליו לתת ביטוי איורי לדברים מופשטים, אך בעיקר - טכניים. לאחר ראיית המוצר עצמו, או ראיית תמונה של האובייקט, הוא מדגיש באמצעות האיור את תכונות המוצר ובכך "נותן הסבר" לאותם לקוחות שבפניהם יציגו את התמונה - "למה זה טוב ומה ייחודי במכשיר המוצג בפניו". מיכאל מוצא בעבודתו סיפוק רב וכן, יכולת נרחבת לביטוי ומיצוי עצמי.

על אף גילו הצעיר (24) יש למיכאל ניסיון חיים רב ומגוון. בשנת 1979



מיכאל באחד מטיוליו ברחבי הארץ

הגישו הוריו בקשה לעלות לישראל. כצפוי לאותה תקופה - הוכרזו כל בני המשפחה על-ידי השלטונות בברית המועצות כמסורבי עלייה. מיכאל היה אז בן 12. התגובה לבקשתם לא איחרה לבוא - הוריו גורשו ממקום עבודתם. אמו, ד"ר לפסיכולוגיה, שימשה לפני כן מנהלת מחלקה במכון צבאי לפיתוח צוללות; ואביו, ארכיטקט מומחה, ניהל פרויקט רחב היקף, בו עבדו מאות אנשים.

על אף הקשיים, ובעיקר בעיות הפרנסה, לא נפלה רוחם. הם המשיכו במסלול חייהם הרגיל, שמרו על חיי הרוח בכלל והרגשות שלהם כלפי ישראל והציונות אף התגברו.

למרות כל אלה, התקבל מיכאל כעבור כמה שנים, ללימודי הארכיטקטורה במכון להנדסת בניין בלנינגרד. בזמנו הפנוי שימש כמורה לעברית, שפה אליה התוודע לראשונה כאשר הוא ובני משפחתו קיבלו מכתבי תמיכה ועידוד מכל רחבי העולם, כולל ישראל, בעת שהוכרזו מסורבי עליה. הוא החל ללמוד את השפה בכוחות עצמו וכיום הוא דובר עברית רהוטה. מיכאל ניחן בכח רצון עז, ולכח זה יש לייחס חלק חשוב בשליטתו בשפה, ובהצלחתו להתאקלם ולהשתלב חברתית בארץ. הוא אף התקבל כחבר באגודת הציירים וערך מספר תערוכות במשותף עם אחותו, גם היא ארכיטקטית וציירת.

לדברי מיכאל, על אף הבעיות והאכזבות הקטנות בחיי היום-יום, הכל מתגמד נוכח נס הגשמת החלום הציוני של עלייה וחיים בארץ ישראל, בהיקפים ומספרים להם אנו עדים בשנה האחרונה. לדעתו, החברה הישראלית מגלה איכפתיות ומעורבת בסיוע לעולים החדשים מעבר למצופה. מיכאל מקווה כי מגמת העליה תלך ותגבר **ולתקווה זו - שותפים כולנו!**

סיכוני החשמל הסטטי (RSD) בתעשייה האלקטרונית

מאת עמי מרגלית

תופעת החשמל הסטטי ידועה עוד משחר ההיסטוריה. הפילוסופים היוונים **לאוסיפוס ודמוקרטיס** מתארים את התופעה בכתביהם. בתקופת ימי הביניים השתמשו קוסמים באפקטים הנובעים מחשמל סטטי לביצוע קסמים ולהטוטים. במאה ה-16 חזרה ההתעניינות בשטח זה והפעם מנקודת מבט מדעית. מדען בריטי בשם **פרנסיס יוקסבי** פיתח מכונה המייצרת מטענים סטטיים על-ידי סיבוב כדור זכוכית. על בסיס זה פיתח **ואן דה גרף** את המכונה שלו ליצירת מטען סטטי, המבוססת על חיכוך רצועות על גבי זכוכית או ענבר.

החשמל הסטטי נוצר בסביבתנו כל הזמן, כאשר הגורם העיקרי להווירצרותו הוא - חיכוך של חומרים מבודדים. לדוגמא, כאשר מסתרקים, או מסירים בגד סינטטי במזג אוויר יבש, נוצר חשמל. כתוצאה מכך השיער סומר, או - במקרים קיצוניים שומעים "קול" המציין פריצה של ניצוץ חשמלי באוויר. מתח חשמלי זה, היכול לסמר שיער או ליצור ניצוץ חשמלי, אינו מזיק לבני-אדם אך הינו חזק דיו כדי לקלקל ואף להרוס רכיבים אלקטרוניים.

עם התגברות המגמה למיזעור (הכנסת פונקציות רבות ברכיב זעיר אחד) של רכיבים אלקטרוניים, רגישותם ופגיעותם לנזקי חשמל סטטי הולכת וגדלה. כאמור, מטעני חשמל סטטי נוצרים בסביבתנו כל הזמן. הם מצטברים



איזור מבוקר ESD

על חומרים מבודדים וכמו מוקשים דרוכים מחכים להזדמנות להתפרק. אם פריקה כזו מתבצעת דרך רכיב אלקטרוני היא פוגעת בו ולעיתים הורסת אותו לחלוטין. אפילו נוכחות מטען בסביבת הרכיב ללא התפרקות, עלולה לגרום לו נזק.

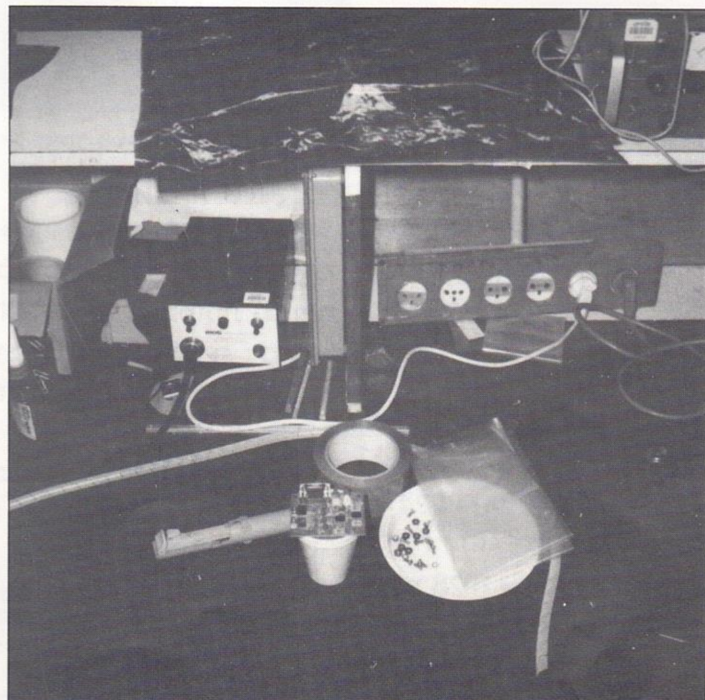
באלסינט כידוע, רב השימוש ברכיבי אלקטרוניקה הרגישים לנזקי חשמל סטטי, ואנו מנהלים מלחמה מתמדת כדי להגן עליהם. ההגנה מתבצעת בשתי דרכים המשלימות זו את זו:

* הימנעות מטעינת חשמל סטטי.
* פריקת מטען חשמל סטטי בצורה מבוקרת.

הגנה זאת מושגת על-ידי שימוש באריזות מיוחדות המכילות חומרים מוליכים ובכלי איחסון, אמצעי שינוע, כלי עבודה וביגוד מתאימים.

עובדי אלסינט הנמצאים במגע ישיר עם רכיבים הודרכו וצויידו בהתאם. על שאר העובדים להיות מודעים לבעיה ולהימנע מנגיעה לא מבוקרת ברכיבים או במעגלים חשמליים. בקרוב תתקלו בוודאי רבות בשלט (המצורף למאמר זה) ופירושו - **"הימנע מנגיעה"**.

לסיום, ניתן לומר שמטען אנטי-סטטי משול ללחץ דם גבוה: **לא מרגישים אותו, אך נזקיו רבים.** מצד שני, שניהם ניתנים די בקלות לשליטה על-ידי משמעת עצמית וקיום כללי זהירות מוגדרים.



השולחן בתמונה מכיל חומרים האסורים במגע עם רכיבים אלקטרוניים ואינו מתאים לעבודה באלסינט (פירוט החומרים האסורים: כוס קלקר, צלחת פלסטית, שקית אריזה לא תיקנית, שואב בדיל לא תיקני.

שנה טובה ובריאה – מבצע בריאות 1991/92

מאת עמי שלח

ימים ספורים לפני ראש השנה תשנ"ב, חולקו לכל עובדי ועובדות החברה הזמנות זוגיות – להם ולבני/בנות זוגם – לביצוע סדרת בדיקות רפואיות, תחת הסיסמא:

שנה טובה ובריאה – מבצע בריאות 1991/92

נתונים סטטיסטיים מוכיחים כי בכל רחבי העולם המערבי הולך וגדל מדי שנה היקף האוכלוסיה המגלה מודעות למצב בריאותה הכללי ומקפידה להיבדק על־ידי גורם רפואי מוסמך.

במסגרת המבצע, הנערך על־ידי חברתנו בשיתוף עם מל"מ – המכון לרפואה מונעת בע"מ, מוזמנים כל עובדי החברה ובני/בנות זוגם לעבור סדרה של 12 בדיקות רפואיות שונות, אשר תיתנה להם מידע ותמונה כוללת לגבי מצבם הבריאותי.

כמובן שתוצאות הבדיקות הן חסויות ותימסרנה לעובדים הנבדקים ולבני/בנות זוגם בלבד – מעבר לשימוש המחקרי אשר ייעשה בהן, ללא שיוך לשמות הנבדקים.



ביצוע הבדיקות הרפואיות הכלליות נועד לספק לכל נבדק מידע על מצב בריאותו ולסייע לו בגילוי מוקדם של גורמי סיכון למחלות שונות. גילויים של גורמי הסיכון, כגון: יתר כולסטרול בדם, יתר לחץ דם, סוכרת והשמנת יתר – ממקד את הטיפול בניטרולם ועשוי למנוע חלוטין את התפתחות והופעת המחלות העלולות לנבוע מגורמי סיכון אלה.

אין ספק, שהפחתת מספרם של גורמי הסיכון בגוף מביא בעקבותיו גם שיפור משמעותי ברמת התיפקוד של האדם, הן בחייו הפרטיים בביתו והן במקום עבודתו, מההיבט הפיזי והנפשי כאחד.

ס פ ו ר ט

נצחונות ה"ריבנרים" באליפות העולם לגלגלוני ענק

בחודש יולי האחרון נערכה בגרמניה המערבית תחרות גלגלוני ענק. נטלו בה חלק 12 מדינות מאירופה, יפן וישראל. על קבוצת הילדים שייצגו את נבחרת ישראל נימנו גם האחים - **אסף (10 שנים) ואייל (16 שנים) ריבנר**, בניה של **יהודית**, העובדת במחלקת בד"ס אלקטרוניקה, חטיבת הייצור.

ספורט גלגלוני הענק חדש בארץ, ולמעט כ-3 ישובים בהם הוא מוכר ואהוד, טרם התוודעו אליו - אוהדי הספורט. בענף ספורט זה נדרשים מה"שחקן" קואורדינציה וגמישות מוחלטת, בד בבד עם הפעלת כח פיזי, לא מבוטל. השליטה בגלגל הינה ענין של הכרח, במיוחד בתרגילי האקרובטיקה המחייבים דייקנות מירבית.

אסף ריבנר, זכה במקום הראשון בתחרות לילדים עד גיל 14 שנים ואחיו - **אייל, זכה במקום השלישי** בתרגילי ספירלה שהינם תרגילים מסובכים וקשים במיוחד.

נצחונות האחים בתחרויות גרמו להם גאווה והתרגשות רבה. בהגיעם ארצה, הניפו בשדה התעופה את גביעי הפרס. ליהודית, תחושת סיפוק ושותפות בשמחתם והיא מספרת שעיניהם כבר נשואות לתחרות שתתקיים בשנה הקרובה, באיטליה. **בהצלחה !**





תחביב הציור של נוגה גור

מתחום תשתית – חטיבת הפיתוח וההנדסה



נוגה עובדת באלסינט משנת 1987 במחלקת הנדסת תשתית, ומשמשת כמרכיבה וקלדנית. לצייר החלה בשנת 1973, ומאז משמש לה מומנט המים כמקור לא אכזב במרבית ציוריה.

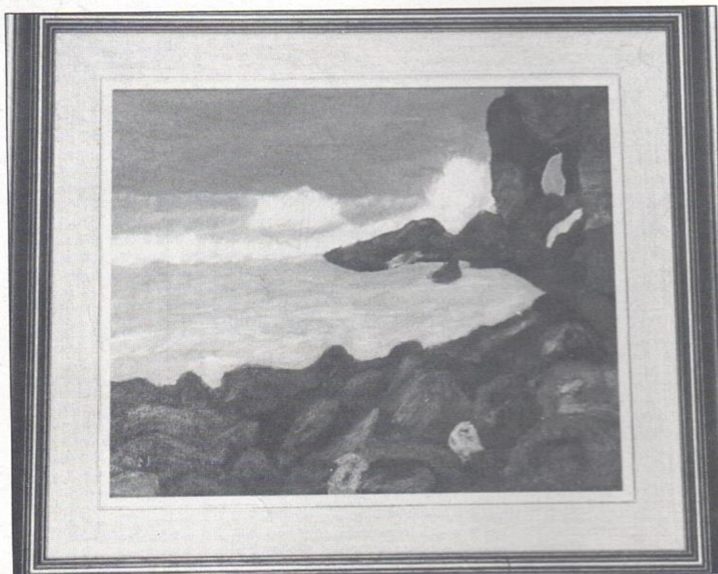
עם נישואיה, העדיפה נוגה להתלוות לבעלה, שהיה באותה העת – קצין ראשון באוניות חברת "צים". כך חלפו כעשר שנים, במסגרתן נולדו לבני הזוג שני ילדים, שבילו את שנות ילדותם הראשונות על גבי סיפון האניה. תקופה זו הטביעה עליה את חותמה ונטעה בה אהבה רבה לים.

הטבע בכלל והים בפרט משמשים לנוגה מקור להשראה ומרגוע. בעלה תומך ומעודד אותה, מביא לה בכל הזדמנות תמונות נוף, שיספקו לה רעיונות ויהוו מקור להשראה. נוגה מצלמת אתרים ונופים המעניינים אותה, וכך בשעות הפנאי (לרוב בשעות הלילה), היא מסתייעת בתמונות המצולמות כב"מודלים". את אהבתה לתחום היא מגשימה על-ידי לימוד בחוג לציור. סגנונה הוא ריאליסטי משולב באבסטרקט.

נוגה, שבורכה במתת טבע כה ציורית, קשורה מאוד לתמונותיה. למעט תמונות ספורות, אותן העניקה כמתנה, שאר התמונות מעטרות את קירות ביתה.

משאלתה שהציור ימשיך ללוותה לכל אורך חייה. לשאיפתה, הרחבת ידיעותיה ואפיקיה המקצועיים, שותפים כולנו – המביטים בהשתאות ובהערכה על כשרונה, שפרץ פתע כמעיין המתגבר, ועוד ידה (ואף מכחולה) נטויים !







State of Israel
Ministry of Industry and Trade

מדינת ישראל
משרד התעשיה והמסחר

Outstanding Exporter Award
Given to
Elscint Ltd.
for export exceeding
$
In recognition of its achievements and valuable contribution to our economy

אות יצואן מצטיין
מוענק
אלסינט בע"מ
עבור ביצוע יצוא מעל
77,047,000
בהוקרה על הישגים בתחום היצוא ועל התרומה הרבה לכלכלת המדינה

יצואן מצטיין
1990

Moshe Nissim, Deputy Prime Minister and Minister of Industry and Trade, Jerusalem



תעודת הוקרה

במסגרת הפרס הישראלי לשיווק 1991
ע"ש הלורד זיו

אלסינט

צוות הפיתוח והשיווק של מערכות רפואיות באמצעות רפואה גרעינית

תעודת ההוקרה המיוחדת
ניתנת על גיבוש ומימוש אסטרטגיה עיסקית שיווקית
לשמירת יתרון תחרותי של חברה קטנה, הפועלת מול חברות ענק,
שהביאו את אלסינט למעמד בכיר בחבורה המובילה בעולם
בתחום ההדמיה ברדיו איזוטופים.

תל-אביב, יום ראשון י"ג בסיון התשנ"א, 26 במאי 1991

הלורד מרכוס זיו | דב לאוטמן, נשיא התאחדות התעשיינים | מיכאל שטראוס, יו"ר חבר השופטים



מדינת ישראל
משרד התעשיה והמסחר

זאת בהוקרה לעובדי
אלסינט בע"מ
אשר זכו באות יצואן מצטיין
על תרומתם להגברת יצוא
מוצרי מפעלם

יצואן מצטיין
1990

אלסינט

אגף כח־אדם
חיפה, ת.ד. 550
טלפון 04–310310